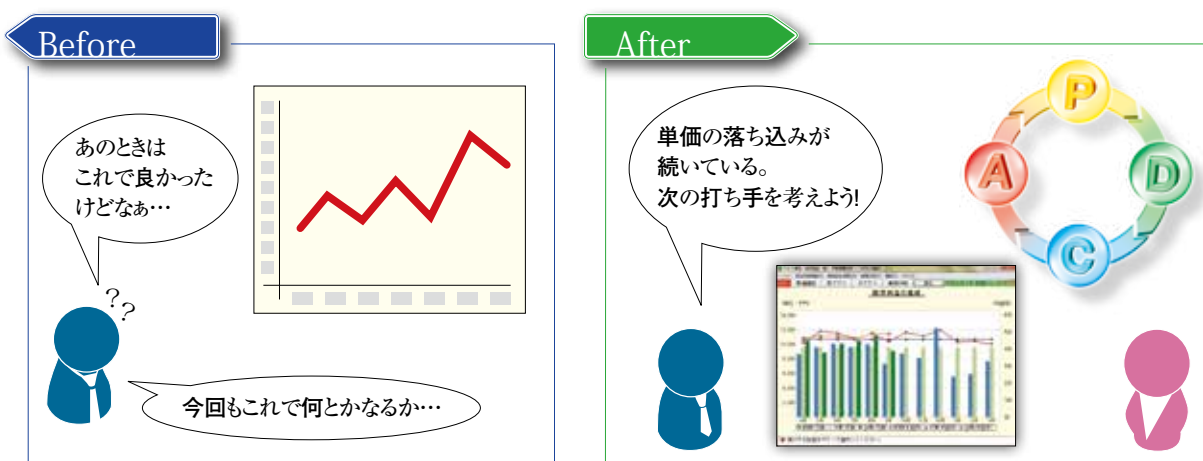


業績管理への意識の変化と「月次訪問」で毎年の黒字経営を実現

POINT

- ✓ 勘と経験による経営で不安定な業績が続いていた
- ✓ 月次訪問による業績報告と経営計画の策定
- ✓ 業績管理への意識の変化が、業績の変化に繋がった
- ✓ 次期予算の策定と月次の販売計画の策定で継続的な黒字経営を実現



G社社長は30代で起業され、個人で事業を営んでおられましたが、10年ほど前に法人化されました。会社設立の2期目には大きく業績が落ち込み、それをきっかけに当事務所から業績管理の重要性を訴えてきましたが、G社ではなかなか受け入れていただけず、当事務所からの提案もそれほど重要なことだとは受け止めていただけませんでした。

当事務所では、クライアントを毎月訪問して月次の会社業績を報告し、予実管理や経営方針の策定等を経営者の方と共に実施しています。G社社長に対しても変動損益計算書を中心とした財務資料で、毎月の業績報告と今後の経営計画策定等について顔を合わせて取り組んで来ました。こうしたサポートを2年近く毎月繰り返してきました。

こうした毎月の訪問を繰り返していたある日、G社社長から突然「来期の予算が作りたいのですが、どうしたら良いですか?」とのご相談をいただきました。会社を経営される知人の方のお話を聞いたり、ご自身で会社経営に関するセミナーに参加されるうちに、数字を把握することの重要性に気づかれたそうで、そこからG社社内における業績管理体制の構築がスタートしました。

G社社長はこれまで、ご自分の勘や経験で事業を営んで来られました。それが、創業2期目の業績の落ち込みをきっかけに、当事務所からの毎月の提案もあって、創業5期目以降は当事務所で利用している経営計画策定支援の仕組みも活用して次期予算を作成し、それを月次の計画にまで落とし込むということに継続して取り組まれています。こうした業績管理に対する意識の変化によって行動までも変化し、創業5期目以降は、継続的な黒字経営を実現されています。